

謹んで新年のご挨拶を申し上げます 本年も宜しくお願い致します

さて 2012 年は、製薬業界において、様々な改正が実施される年となり、マーケティング戦略も大きく変化する年となります。

まず、製薬企業が対象とする医療マーケットが大きく変化してきます。

入院マーケットにおいては、急性期病院の機能分化が進み、急-急連携が促進されます。急-急連携後、その受け皿と在宅までのつなぎとして、中小病院を中心として「亜急性期病床」が増加し、急性期後の受け皿のみならず在宅患者の急性増悪の受け入れ機能も期待されることから中小病院の役割も重要性を増してきます。

外来マーケットでは、大規模病院の外来適正化策がどのように進展していくかが注目されます。大規模病院の外来は専門外来中心とし、それ以外の患者は、診療所に逆紹介する方策が取られてくると、大規模病院の門前薬局の処方箋枚数が激減し、外来での医薬品販路構成が大きく変わってきます。

在宅マーケットの拡大が図られ、サービス付き高齢者向け住宅が増え、これらも含めた居住系サービスマーケットが形成されます。外来患者数がそれほど多くなくても在宅に力をいれている診療所では、医薬品処方が増加しているということが起こってきていますので、診療所マーケットの見方も大きく変化してきています。

さらに、「医療から介護までのシームレスな連携づくり」が促進されます。地域での医師や看護師、薬剤師をはじめとした多職種連携や、地域包括ケア体制づくりに向けた動きが活発化してきます。

病院運営においては、チーム医療体制による運営が主体となり、医師中心の医療体制から病院全体の組織運営に大きくシフトしてきます。

製薬企業による接待規制見直しによる病院側の対応変化も注目されます。接待規制見直しを機に、早々と MR 訪問禁止を決めた病院もでてきています。益々、MR 活動の範囲が限定されてきて、処方活動のパラダイムシフトが起こってきます。

さて、このような環境変化に対して、製薬企業が本年取り組むべきキーワードは、

- ① 急性期病院マーケットにおいては、専門医へのアプローチのみならず、病院長対策が重要となってきます。
- ② 病院側も多くの専門スタッフを抱え、医療安全と質向上が求められています。病院のガバナンス構築により医師個人から組織としての対策が重要となってきます。
- ③ 病院全体への貢献度が処方にも影響を及ぼしてきます。医師以外の病院管理職層からの製薬企業の評価が院内で大きなインパクトを持つ時代となります。
- ④ 中小病院は急性期から亜急性期、慢性期、そして、在宅、外来の担い手になってきます。製薬企業の中小病院対策の見直しも急務です。
- ⑤ 診療所では、在宅を手がけるケースでは「地域包括ケア体制」の中で患者をフォローしていきます。開業医のみのアプローチから地域全体を視野にいたした対応が必要です。
- ⑥ 調剤市場も重要となってきました。CDTM など薬剤師が処方にかかわるウエイトが高まってきます。また、調剤市場の 8 割は 20 店以下の中小調剤チェーンです。長期収載品や GE 品の市場として捉えた場合、ローコストで効率の良いインターネットを活用した戦略をどのように構築していくか問われてきます。

- ⑦ 支店長・所長はじめ MR も含めて、「現場力」を如何に向上していくか？これまでの製薬企業は製品軸を中心とした情報提供中心の活動でしたが、医療機関への提案ができる能力が求められています。そのためには、病院個々の状況を理解し、病院の問題や課題解決を提案できる能力が特にエリアマネジャーには必要です。
- ⑧ facebook などソーシャルメディアが急速に普及しています。情報の信頼性としてソーシャルメディアが重要視されています。ソーシャルメディア対策も急務です。
- ⑨ 財政が厳しい中、病院市場や調剤市場では、グループ化が進みます。グループ病院・グループ薬局対策が益々重要となってきます。グループ病院・グループ薬局の本部対策のみならず、グループ病院・グループ薬局を担当する現場も含めた対策構築が重要です。
- ⑩ 「売上」至上主義から、「地域医療貢献」「医療安全や医療の質向上への支援」など社会公共活動の面からのアプローチ対策をどのように構築するか？
などが挙げられます。

弊社では、昨年 11 月から、インターネット TV「Ustream」サービスを提供するソフトバンク出資の「Ustream.asia」と代理店契約を結び、病院を対象としてインターネット TV 番組「医療介護師縁塾」を配信しております。既に、全国的に著名な病院経営者にご出演頂き、今後の病院の方向性に対して示唆に富んだ講演をいただきました。視聴者である病院関係者からも、高い評価を得ております。

また、薬剤師向けに「Tahara Initia TV」番組と facebook 公式ページを運用しています。「Tahara Initia TV」には、既に沢山の薬剤師が参加しており、本年においては、さらにこの番組の充実を図って参ります。

製薬企業向けには、「医療産業師縁塾」を開講します。動画や音声などを利用した MR 継続研修向けビジュアルコンテンツ制作から電子出版事業を本格的スタート致します。

また、製薬企業個別対応プログラムとして、製品軸を中心とした「プロダクト・アウト戦略」に加え、医療現場目線からの戦略構築する「マーケット・イン戦略」と「長期収載品+GE 戦略」プログラムを構築しご提供しております。このプログラムの詳細は、弊社ホームページにおいて動画コンテンツで紹介しておますので、ぜひ、ご覧戴ければ幸甚です。

弊社サイトは、<http://www.initia.co.jp> です。

本年度から消費税問題含め社会保障と税の一体改革、TPP など新たな課題も本格化してきます。

弊社社員一同、今後益々有益なご提案をできるよう一生懸命努力して参ります。

何卒、宜しくお願い申し上げます。

2012 年 1 月 1 日

株式会社 イニシア
代表取締役会長 藤田満穂
代表取締役 田原 一
社員一同

facebook : <http://www.facebook.com/initia.japan>
<http://www.initia.co.jp>